

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
Ingeniería Industrial



PROYECTO DE GRADO: REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO
INDUSTRIAL:

EVALUACIÓN DE LOS FACTORES QUE PUEDEN AFECTAR LA DEMANDA DEL
SERVICIO DE PARAPENTISMO EN LA CIUDAD DE PEREIRA

NELSON ANDRÉS ESPITIA BERRIO
SANTIAGO VALENCIA VALENCIA

Pereira
2019

NELSON ANDRES ESPITIA BERRIO
SANTIAGO VALENCIA VALENCIA

DIRECTOR: YONIER ZULETA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PEREIRA
2019

TABLA DE CONTENIDO

1 TÍTULO DEL PROYECTO.....	1
2 DEFINICION DEL PROBLEMA	2
2.1 Planteamiento del Problema	2
2.2 Formulación del Problema.....	2
2.3 Sistematización del Problema.....	2
3 JUSTIFICACIÓN.....	3
4 OBJETIVOS.....	4
4.1 Objetivo General.....	4
4.2 Objetivos Específicos	4
5 ALCANCE	5
5.1 Tema	5
5.2 Espacio.....	5
5.3 Tiempo.....	5
6 MARCO TEÓRICO	6
6.1 Marco de Antecedentes.....	6
6.2 Marco Referencial	7
6.3 Marco Normativo.....	13
7 HIPÓTESIS	19
8 MÉTODO O ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS, CRITERIOS DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.....	20
9 DISEÑO METODOLÓGICO	23
10 PERSONAS QUE PARTICIPAN EN EL ANTEPROYECTO.....	24
11 PRESUPUESTO	25
12 CRONOGRAMA DE TRABAJO.....	27
13 ETAPA DE EJECUCIÓN	31
13.1 Ficha Técnica de la Investigación.....	31
13.1.1 objetivo general	31
13.1.2 objetivos específicos	31
13.1.3 fuente de información utilizada.....	31

13.2 Ejecución de las Herramienta de Investigación.....	32
13.2.1 objetivo general	32
13.2.2 objetivos específicos	32
13.2.3 informe: entrevista en profundidad	32
13.2.3.1 ficha técnica	32
13.2.3.2 objetivo general	33
13.2.3.3 objetivos específicos	33
13.2.3.4 ejecución	33
13.2.3.5 resultados	34
13.2.4 informe: Focus Group	36
13.2.4.1 ficha técnica	36
13.2.4.2 objetivo general	37
13.2.4.3 objetivos específicos	37
13.2.4.4 ejecución	36
13.2.4.5 resultados	38
13.2.5 informe: encuesta	41
13.2.5.1 ficha técnica	41
13.2.5.2 objetivo general	41
13.2.5.3 objetivos específicos	41
13.2.5.4 ejecución	42
13.2.5.5 resultados	42
14 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN	53
14.1 Objetivo General.....	53
14.1.1 objetivo específico 1.....	53
14.1.2 objetivo específico 2.....	53
14.1.3 objetivo específico 3.....	54
14.1.4 objetivo específico 4.....	56
15 CONCLUSIONES	63
16 REFERENCIAS	64
17 ANEXOS.....	66

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Precios de Venta por Vuelo de la Competencia en la Región

Tabla 2. Elementos que Constituyen un Equipo de Vuelo Biplaza o Tándem.

Tabla 3. Plan de Investigación Para la Empresa Parapente Pereira

Tabla 4. Presupuesto de la Investigación

Tabla 5. Cronograma de Actividades

Tabla 6. Ficha Técnica Entrevista en Profundidad

Tabla 7. Ficha Técnica Focus Group

Tabla 8. Ficha Técnica Encuesta

Tabla 9. Plan Estratégico de Marketing

1. TÍTULO DEL PROYECTO

Evaluación de los factores que pueden afectar la demanda del servicio en Parapentismo en la ciudad de Pereira.

2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En la ciudad de Pereira hace 10 años aproximadamente existe un grupo de pilotos que practican vuelos en parapente a tan solo 30 minutos del centro de la ciudad; conocidos organizacionalmente como Parapente Pereira. Los dueños de esta empresa han evidenciado una disminución considerable de los visitantes que van a practicar esta actividad en la ciudad, lo que conlleva a la reducción en las ventas y pone en riesgo la continuidad de Parapente Pereira.

2.1 Planteamiento del Problema

El flujo de clientes es de vital importancia para que la prestación del servicio sea rentable, por lo cual se desea conocer la causa de la disminución de dicho flujo en la ciudad de Pereira.

2.2 Formulación del Problema

Se hace necesario indagar mediante el uso de herramientas técnicas sobre las causas de disminución de la demanda en el servicio de parapente en Pereira.

2.3 Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son las herramientas adecuadas para identificar las causas de la problemática planteada?
- ¿Cuáles son los sujetos relacionados con la problemática, que deben ser consultados, con el fin de determinar los factores que afectan la demanda?
- ¿Qué metodologías se requieren para aplicar las herramientas de evaluación determinadas?
- ¿Cuáles son las causas que afectan la demanda?
- ¿Cuál es el marketing mix adecuado para un servicio de Parapente?
- ¿Cuáles son las estrategias de marketing adecuadas para mejorar la demanda del servicio de parapente?

3. JUSTIFICACIÓN

La demanda de servicios para una compañía de cualquier tipo es uno de los impulsores del desempeño de la organización que más afectan la creación de valor y el desempeño de una compañía. Entender los comportamientos de la demanda y los factores que afectan su variación es una información de entrada fundamental para la creación de estrategias con enfoque comercial que impacten en el desempeño del negocio.

Explorar la aplicación práctica de las herramientas adquiridas en el programa de Ingeniería industrial de la universidad tecnológica de Pereira es otro de los propósitos que justifican el desarrollo de este proyecto. Lograr la interacción entre la academia y las problemáticas empresariales es importante para fortalecer el papel de la universidad en el entorno

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Identificar las causas de la disminución de la demanda del proyecto parapente Pereira.

4.1 Objetivos Específicos

- Identificar las herramientas adecuadas para evaluar causas en la variación de la demanda.
- Implementar herramientas para la evaluación de las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.
- Determinar las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.
- Definir un plan estratégico de mercados para el mix requerido por el servicio de parapente en Pereira.

5. ALCANCE

5.1 Tema

El desarrollo del presente trabajo involucra principalmente el área de mercados usando las herramientas adquiridas en mercados 2. También se hace necesario la aplicación de técnicas estadísticas específicamente el uso de la estadística descriptiva y el muestreo.

5.2 Espacio

Municipio de Pereira capital del departamento de Risaralda

5.3 Tiempo

La investigación toma un tiempo aproximado de 4 meses necesarios para la aplicación de las diferentes herramientas previstas

6. MARCO TEORICO

6.1 Marco de Antecedentes

En el año 2007 el empresario y además parapentista Nelson Espitia Palomino impulsado por su pasión adquiere en sociedad una propiedad ubicada en el alto del nudo en la ciudad de Pereira con el fin de construir un espacio diferente en la ciudad donde pudiese ofrecer servicios de turismo como canopy, cabalgatas ecológicas, restaurante, hospedaje y su principal atractivo los vuelos en parapente, el cual sería la insignia del sitio conocido como Ecoparque el Voladero. Durante 5 años El voladero funcionó bajo la administración de Nelson y poco a poco fue ganando popularidad en el mercado, pero un conflicto entre las partes de la sociedad hizo que la propiedad tuviese que ser dividida en el año 2012. Nelson se hace acreedor de la zona de despegue la cual se encuentra ubicada a 200 metros de la casa principal, este espacio cuenta con las condiciones necesarias para la práctica de parapente y es allí donde surge la empresa Parapente Pereira fundada por Nelson Espitia y su hijo Nelson Andrés Espitia dedicada exclusivamente a ofrecer servicio de vuelos en parapente para los turistas que desean vivir una experiencia extrema y única en un paisaje que combina la majestuosidad de la fauna silvestre y el encanto de una hermosa ciudad. En sus primeros años Parapente Pereira ganó popularidad al realizar el primer encuentro de parapentistas en la ciudad de Pereira en 2012, allí llegaron alrededor de 50 pilotos de la región para ofrecer un espectáculo nunca visto en dicha ciudad. También a través de la red social Facebook Parapente Pereira pudo llegar a una gran cantidad de clientes potenciales logrando tener una cuenta con alrededor de 5000 seguidores, pero esta fue bloqueada y no es posible acceder a ella actualmente por lo que todo el trabajo realizado a través de la cuenta fue perdido. Como consecuencia de esto se evidenció una disminución en las consultas por el servicio de vuelos en parapente en la ciudad de Pereira.

Existen empresas en la región que han evidenciado la oportunidad de atraer viajeros, aprovechando el reconocimiento y la capacidad que tiene la región y principalmente la ciudad de Pereira para atraer turistas entre los cuales se encuentran:

Tabla 1

Precios de Venta por Vuelo de la Competencia en la Región

Nombre de la empresa	Ubicación	costo
Wayra Ecoaventura	Ansermanuevo, Valle	130.000
Parapente Roldanillo	Roldanillo, Valle	140.000
Patrax	La unión, Valle	140.000
Parapente Apia	Apia, Risaralda	120.000
Cóndores de Chipre	Manizales, Caldas	130.000
Quindío Aventurero	Buenavista, Quindío	130.000

Las empresas mencionadas en la tabla anterior son la principal competencia y sus lugares de operación se encuentran lejos de la capital de Risaralda en comparación con la empresa Parapente Pereira, aun así estas han aprovechado la capacidad que tiene la ciudad para atraer turistas y ofrecer servicios de turismo de aventura. De lo anterior se puede inferir una de las ventajas que existen al operar en la zona rural de Pereira ya que esto implica disminución en los costos de desplazamiento para la organización y para los turistas que se encuentren cerca de está permitiendo obtener una ventaja competitiva con relación a la logística requerida para llegar a los sitios de operación.

6.2 Marco Referencial

Un parapente es un aerodeslizador ultraliviano, que consta de un ala de estructura no rígida llamada vela, construida de tela sintética cuya trama tiene hilos de refuerzo que frenan eventuales desgarros. Ésta adquiere su perfil o forma por las presiones que en el interior de las celdas o cajones ejerce el aire que entra por las válvulas o bocas situadas en el borde delantero. Esta se une con el arnés o silla por medio de

finas cuerdas de material también sintético llamadas suspentaje, que terminan su ramificación en unos pequeños mosquetones llamados mailones que las unen a un juego de 3 o 4 correas por cada lado llamadas bandas y éstas a su vez se unifican en dos anclajes (izquierdo y derecho) que se unen finalmente al arnés por medio de un par de mosquetones. En lo que respecta a su funcionamiento básico, se despegas y aterrizas sobre las piernas del piloto y se controla por medio de un par de comandos (izquierdo y derecho), llamados frenos, que actúan doblando hacia abajo el borde trasero del ala, modificando de esta forma la configuración aerodinámica de la misma (Arqué, 2016). Este planeador no requiere de un motor para poder volar y debe ser despegado desde una montaña generalmente, además cabe mencionar que es una actividad que depende exclusivamente de las condiciones meteorológicas para poder ser realizada.

El parapentismo es un deporte relativamente joven ya que sus inicios se registran en los años 80 cuando un grupo de paracaidistas franceses se les ocurrió tratar de despegar con sus equipos de paracaidismo desde la montaña en los Alpes franceses, de allí surge el nombre de parapente ya que el despegue era realizado en la pendiente de una montaña. A lo largo de los años, la evolución tecnológica y los avances e innovación en diseño ha permitido que los parapentes sean transformados en un medio transporte seguro a tal punto que el riesgo en esta actividad es proporcionado por el piloto más no por el equipo ya que es una máquina auto- estable diseñada para volar con el peso del piloto. Según lo anterior es importante resaltar que se denomina piloto de parapente, a aquel que demuestre conocimientos teóricos y prácticos de las técnicas de preparación y revisión del equipo, despegue autónomo y controlado, vuelo de altura con control en los tres ejes, correcciones de deriva, giros controlados de diferentes grados e inclinaciones, tránsito en vuelo, turbulencias, gradientes, aproximación, aterrizaje con técnica y cuidado de su equipo de vuelo; además de conocimientos adecuados sobre: meteorología aplicada al vuelo libre, aerología, cómo y por qué vuela un parapente (aerodinámica), y los reglamentos de las federaciones, clubes y/o lugares donde vuela (Arqué, 2016).

Volar en parapente resulta ser cautivador para quienes lo practican, pero además existe la posibilidad de poder vivir la experiencia sin necesidad de tener algún tipo de conocimiento previo sobre esta actividad y es a través de una modalidad denominada vuelo biplaza o tándem donde un pasajero vuela acompañado de un instructor profesional en un equipo diseñado para volar 2 personas. Oficialmente un piloto de parapente biplaza es un piloto de parapente habilitado legalmente de acuerdo con los requerimientos de su país, para poder ejercer esta función (volar con un pasajero). Más allá de esta designación legal, para poder ser piloto biplaza, se necesita haber demostrado una alta competencia, un gran dominio técnico, suficiente experiencia, madurez y conciencia de que, junto con la habilitación, también se adquiere la responsabilidad de la integridad física y la vida de la persona que vuele con él. Por principio básico, desde el punto de vista técnico, debe ser capaz de realizar todas las operaciones requeridas para un vuelo biplaza, con total seguridad, bajo su total responsabilidad. Un piloto tándem posee un alto sentido de responsabilidad adquirida, conceptualizando esta como el nivel de sensatez, juicio o prudencia con que asume el pilotaje del parapente biplaza para evitar la ocurrencia de situaciones peligrosas en vuelo y accidentes. Es resultado de la acumulación de conocimiento y experiencia en el ejercicio de este deporte. Incluye la responsabilidad de cumplir con los reglamentos y disposiciones legales establecidas para la práctica de vuelo. Es por ello por lo que un piloto biplaza solo vuela en condiciones aceptables para garantizar un amplio margen de seguridad. Por ello también se cerciora de que todo su equipamiento esté en buen estado, lleve la protección adecuada, arneses certificados, y un paracaídas de emergencia para tándem. Está obligado a volar con la mayor prudencia y respetar las normas de vuelo. También está obligado a vigilar permanentemente la evolución del medio aéreo, y aterrizar si a su parecer, las condiciones meteorológicas lo aconsejan (Urribares, 2018). Todas estas definiciones surgen a raíz del riesgo al que se somete una persona al practicar esta actividad, pero este riesgo puede mitigarse bajo las condiciones adecuadas con profesionales capacitados y con la experiencia necesaria.

Esta figura conocida como piloto biplaza o tándem ha permitido que en los lugares del mundo donde se practica el vuelo en parapente pueda ser aprovechada esta actividad como una oportunidad de negocio ofreciendo servicios de turismo de aventura donde cualquier tipo de persona pueda tener la oportunidad de vivir la experiencia de volar. Cabe resaltar que el turismo de aventura es una modalidad de turismo que constituye todo tipo de actividad que implica exploración, riesgo y que además se desarrolla en un medio natural (aire, agua, tierra). Se clasifican según su nivel de riesgo, en baja, moderada o alta. Los viajes de turismo de aventura comprenden también la interacción con la naturaleza y el conocimiento de lugares, culturas, de manera activa y participativa. Algunas actividades que están contenidas dentro de esta modalidad de turismo: parapentismo, rafting, kayak, canopy, rappel, paracaidismo, cicloturismo, senderismo, escalada, montañismo, descenso en balsa, entre otros. Para todas estas, se requieren de una preparación mínima y un equipo apropiado para su práctica.

En muchos países esta modalidad de turismo es la apuesta para diversificar la economía ya que es un sector que muestra un gran crecimiento a nivel mundial el cual se acerca al 65 por ciento, en los últimos tres años (La República, 2017). Colombia, al ser un país con tanta diversidad de climas que además cuenta con todos los pisos térmicos, es un destino que tiene una variedad enorme de paisajes y de oportunidades para realizar actividades como bucear en el mar, subir a los picos de los nevados, seguir en una balsa las corrientes de los ríos, volar sobre cafetales, caminar y montar en bicicleta por valles y montañas, todas estas son altamente atractivas para los turistas ya que permite liberar el cuerpo y la mente de la rutina; en un espacio con mucha riqueza natural y paisajes maravillosos para llevar a cabo el turismo de aventura que cada día crece más en la economía. Según la asociación mundial del turismo de aventura ATTA, el gasto por persona a nivel mundial en este segmento viene siendo de 3 mil dólares y la estadía promedio es de 8 días, además, el 70 por ciento del total del gasto se queda en el destino, y según ATTA, Colombia tiene todo el potencial para aspirar a este promedio, pero para lograr esto y poder potenciar este turismo en el país es importante la capacitación,

comercialización y profesionalización de los operadores en el sector (Iglesias, 2016).

El turismo en la economía colombiana toma cada día mayor protagonismo debido al constante crecimiento que se evidencia en los últimos años, por ejemplo en el 2018 Colombia recibió alrededor de 4'388.815 visitantes extranjeros lo que significó un aumento del 10,4% respecto al año anterior según datos suministrados por el ministerio de comercio, Industria y Turismo, además la tasa de crecimiento del número de visitantes extranjeros que llegaron a Colombia se mantiene en una media del 8,4% desde el 2011 (EFE, 2019). Esto confirma que el turismo está en constante crecimiento y es una de las apuestas que tiene el gobierno nacional como alternativa de apoyo para mejorar la economía del país a través de la generación de empleo.

Según estudio del BBVA Research Colombia recibirá más de 5 millones de turistas en 2023 y en 2020 el sector turismo superará en exportaciones al carbón. Actualmente el turismo representa el 2,1% del Producto Interno Bruto del país y sumando los sectores relacionados con la actividad, como alimentos, transporte, entretenimiento, textiles, etc., afecta 7% del PIB siendo Colombia uno de los países en Suramérica con mayor rezago en esta industria. Comentan expertos economistas del BBVA Colombia que fácilmente se podría llegar al 4,1% del PIB y sumando otros sectores podría llegar al 10%. “Este es un sector que genera encadenamientos en la economía y genera demanda de bienes, de nuevos servicios. Como la construcción, el sector de turismo tiene el potencial de permitir el crecimiento de otras áreas de la economía” (BBVA, 2018). Es de anotar que el turismo internamente en los últimos seis años ha crecido un 24%, además Según el informe presentado por el DANE, “la economía colombiana está creciendo lentamente, solo el 1,3% en el segundo trimestre del 2017 debido al efecto de la reforma tributaria y el aumento del IVA; sin embargo, el sector del turismo es la apuesta que tiene el Gobierno Nacional para dinamizar la economía y aumentar la inversión extranjera,” a esto debemos anotarle el proceso de paz y la intensa promoción de los sitios turísticos nacionales que han estado haciendo tanto empresas privadas de este sector como el gobierno nacional tales como Procolombia la cual lanzó una campaña

llamada “Colombia tierra de la sabrosura” la cual se trata de utilizar la música y el folclor colombiano como un atractivo turístico adicional, con base en esta información existen expertos que se atreven a afirmar que el turismo es el futuro del país y que en los próximos años será uno de los sectores económicos que más le aportaran al PIB nacional, además algunas de las razones que impulsan esta industria tiene que ver con el mejoramiento en los indicadores de seguridad, infraestructura turística y la debilidad del dólar (Portafolio, 2018).

La ciudad de Pereira es la capital del departamento de Risaralda y es conocida popularmente como la Perla del Otún, se considera como la ciudad más importante del eje cafetero ya que tiene un mayor número de habitantes entre las capitales de la región, y cuenta con una infraestructura que le permite ser la ciudad del eje que recibe mayor número de visitantes al año superando a ciudades vecinas como son Manizales y Armenia. En términos de la infraestructura la capital risaraldense cuenta con una importante oferta hotelera, grandes centros comerciales, centros de eventos que permiten ampliar su oferta turística en turismo de naturaleza, de ocio, cultural, rural y religioso donde es posible vivir experiencias inolvidables alrededor de la naturaleza y la cultura cafetera (Duport, 2019).

Puesto que su ubicación resulta estratégica la ciudad es conocida como el Triángulo del Café debido a que allí convergen las vías que comunican ciudades principales del país como son Bogotá, Medellín y Cali, además del puerto de Buenaventura en el occidente del Valle del Cauca. La Perla del Otún se encuentra ubicada entre los 10 destinos nacionales más vendidos según informes de la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo ANATO. En términos del flujo de pasajeros en Pereira, por el aeropuerto Internacional Matecaña se movilizan más de 1 millón de personas al año ubicándose como el sexto aeropuerto en Colombia en el que más pasajeros nacionales y extranjeros transitan, mientras que la Terminal de Transportes de Pereira se ubica entre las 3 terminales de mayor circulación en el país (Alcaldía de Pereira, 2017). Si además de esto se consideran los visitantes que acceden a la ciudad en transporte particular es posible afirmar que existe un alto potencial para desarrollar el sector turismo de aventura a través de deportes extremos como lo es el vuelo en parapente.

6.3 Marco Normativo

Toda organización que desarrolle actividades turísticas debe registrarse por la Ley 300 de 1996 conocida como la ley general de turismo y la ley 1558 de 2012 la cual modifica ciertos conceptos establecidos en la ley general de turismo, ambas impuesta por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MINCIT. Estas leyes tienen por objeto el fomento, el desarrollo, la promoción, la competitividad del sector turismo y la regulación de todas las actividades de este tipo, a través de los mecanismos necesarios para la creación, conservación, protección y aprovechamiento de los recursos y atractivos turísticos nacionales. Según MINCIT el turismo se define como “conjunto de actividades que realizan las personas - turistas- durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, con fines entre otros de ocio, cultura, salud, eventos, convenciones o negocios”, además se entiende por turista como “Cualquier persona que viaja a un lugar diferente al de su residencia habitual, que se queda por lo menos una noche en el lugar que visita y cuyo principal motivo de viaje es el ocio, descanso, ocupación del tiempo libre, peregrinaciones, salud, u otra diferente a una actividad en el lugar de destino”.

El crecimiento a nivel turístico en el país ha llevado a los entes gubernamentales a intensificar el control para este tipo de actividades y en las leyes mencionadas se introducen una serie de principios muy importantes para todas las entidades operadoras como la calidad turística en virtud del cual, es prioridad optimizar la calidad de los destinos y de los servicios turísticos en todas sus áreas, con el fin de aumentar la competitividad del destino y satisfacer la demanda nacional e internacional. Para ello se crean unas normas técnicas de calidad expedidas por las unidades Sectoriales de Normalización establecidas en el artículo 69 de la Ley 300 de 1996 relacionadas con las actividades del denominado turismo de aventura y con la sostenibilidad turística, serán de obligatorio cumplimiento por parte de los prestadores de servicios turísticos, de acuerdo con la reglamentación que expida el MINCIT.

Para actividades de turismo de aventura en la modalidad de parapente debe estar implementada la Norma Técnica Sectorial NTS-AV013 la cual se denomina “REQUISITOS PARA LA OPERACIÓN DE ACTIVIDADES DE PARAPENTE EN TURISMO DE AVENTURA”, también como la práctica de vuelo en parapente requiere del uso de espacio aéreo, la Aeronáutica Civil de Colombia a través del Reglamento Aeronáutico Colombiano RAC introduce en el numeral 4.25 las normas para las actividades aéreas deportivas y recreativas. En el RAC 4.25 la Aerocivil establece una serie de requerimientos para garantizar condiciones mínimas de seguridad en las zonas donde se desarrollen actividades de aviación deportiva entendiendo esto como actividades de aviación no comercial, ejecutadas con propósitos exclusivamente deportivos o recreativos, por personas naturales, a través de clubes o asociaciones de actividades aéreas, empleando aeronaves aptas para la modalidad o equipos de vuelo tripulados, tales como: aviones, helicópteros, planeadores, globos, dirigibles, vehículos aéreos ultralivianos, cometas, parapentes, paramotores, paracaídas, o empleando aeromodelos operados a control remoto, así como cualquier otro equipo que con el mismo propósito, ocupe el espacio aéreo. Si bien esta norma expresa que aplica para actividades de tipo no comercial toda entidad que haga uso del espacio aéreo debe autorizar una zona de vuelo para sus operaciones. Toda actividad aérea deportiva o recreativa que utilicen el espacio aéreo nacional, deberá efectuarse a través de clubes o asociaciones constituidos al efecto, registrados o inscritos ante la Dirección Regional Aeronáutica de la Aerocivil con jurisdicción en su domicilio. Además, los clubes deberán contar con el correspondiente reconocimiento deportivo y la afiliación a la Federación Colombiana de Deportes Aéreos FEDEAEREOS la cual es reconocida por COLDEPORTES.

Para las actividades de tipo comercial rige la NTS-AV013, esta norma fue construida con participación del MINCIT, Icontec, Aeronáutica Civil, Coldeportes, Federación colombiana de deportes aéreos Fedeaéreos, Consejo profesional de guías de turismo, y los clubes suscritos a Fedeaéreos además de entes gubernamentales como gobernaciones, alcaldías y secretaria de turismo de diferentes regiones, allí se determinan los requisitos que deben cumplir los

prestadores de servicios turísticos para la operación de turismo especializado de aventura en la modalidad de parapente.

Toda entidad que ofrezca servicios de vuelos en parapente debe estar adscrita a un club deportivo avalado por Fedeaéreos y así mismo los pilotos que operen deben contar con una licencia deportiva nivel avanzado y una habilitación como piloto biplaza. Según el reglamento nacional del parapente en Colombia se entiende que un piloto con licencia de nivel avanzado tiene el conocimiento y habilidades necesarias para volar en sitios técnicamente exigentes y en condiciones fuertes de viento y es capaz de juzgar cuando el sitio y las condiciones están dentro de su nivel de habilidad, conocimiento y experiencia como piloto. El piloto entiende el sistema de clasificación de pilotos de parapente del comité técnico nacional de parapente CTNP y Fedeaéreos. Un piloto con habilitación biplaza tiene el conocimiento y las habilidades para realizar vuelos en parapente biplaza (parapente para dos personas también llamado tándem), debe poseer un alto nivel técnico, madurez, buen juicio y un adecuado nivel pedagógico. La responsabilidad y la seguridad en esta modalidad son de la mayor importancia y deben ser predominantes en todo momento. El piloto comprende la mayor responsabilidad que conlleva volar con pasajeros y sus implicaciones. El piloto entiende el sistema de clasificación de pilotos de parapente del CTNP y Fedeaéreos y las limitaciones que existen para volar dentro de su categoría.

Según la NTS-AV013 se plantean una serie de requisitos que toda organización prestadora de servicios de turismo de aventura en la modalidad parapente deben cumplir con respecto a su funcionamiento:

- Tener políticas respecto a: respeto del medio ambiente, resolución de conflictos, calidad de servicios, relación con prestadores de servicios, mantenimiento y presentación de equipos y materiales y similares.
- Tener y publicitar una dirección física (lugar donde se contratan los servicios u oficinas relacionadas) donde la persona o empresa puede ser ubicada.
- Mantener en esta dirección física el mínimo de facilidades que permitan la realización y tratamiento de las reservas y contratación de servicios mediante comunicaciones telefónicas, correo postal y/o electrónico y que

permita procesar todos los documentos necesarios para el buen desempeño de la actividad o programa.

- Poseer un organigrama básico de funcionamiento y división de responsabilidades cuando su personal sea igual o mayor a tres personas.
- Asegurarse de contar con el personal debidamente certificado por Fedeaéreos
- Mantener el personal informado y capacitado, de acuerdo con sus necesidades y cargos.
- Desarrollar la actividad o programa dentro de los parámetros de la norma, así como de acuerdo con lo ofrecido al usuario.
- Mantener en buen estado operativo equipos y materiales necesarios para el desarrollo de la actividad o programa y se deberá llevar su respectiva bitácora.
- Definir la logística para la actividad o programa y asegurarse de que esté disponible en el momento y lugar indicado.
- Disponer de vehículos motorizados apropiados, con las condiciones mínimas de comodidad y seguridad, para el transporte de personas y/o equipos desde y hacia lugares predestinados para realizar los vuelos, así como de acuerdo con los parámetros requeridos para la actividad o programa.
- Documentar los requisitos de seguridad y calidad de todo servicio que se contrate con terceros y asegurarse de que esto se cumpla y corresponda a los parámetros ofrecidos para la actividad o programa.
- Acoger adecuadamente a sus usuarios
- Evaluar la actividad o programa y responder reclamos en los casos que corresponda dentro de un tiempo razonable.
- Informar al usuario sobre la reglamentación legal vigente para la práctica del parapente.
- Tener a disposición del usuario en medio físico la reglamentación legal vigente para la práctica del parapente.

En la norma se expresan también otra serie de requisitos relacionados con la realización de la actividad como son los programas de funcionamiento, documentación requerida del usuario, el plan de manejo de riesgos, respuesta emergencias, manejos de reclamos, requisitos del personal los cuales han sido mencionados anteriormente, procedimientos básicos relacionados con la operación y también los requisitos del equipo de vuelo. Este último es de gran importancia ya que se debe tener un plan de mantenimiento documentado en el que se debe contener la guía de uso y mantenimiento, la periodicidad o frecuencia del mantenimiento y la normativa que se aplica para el mantenimiento de los equipos. En la siguiente tabla se muestra una descripción de todos los elementos que debe contener un equipo de vuelo biplaza según la norma:

Tabla 2

Elementos que Constituyen un Equipo de Vuelo Biplaza o Tándem. Fuente NTS AV013

Elemento	Cantidad	Descripción
Ala, vela, parapente diseñado y homologado para la práctica de parapente biplaza	1	Tejido del ala dentro de los límites de porosidad mínimos para el vuelo. Las reparaciones de ser necesarias deben realizarse con los materiales adecuados. El suspentaje en buen estado sin nudos o líneas unidas por éstos.
Separadores	2	tipo rígido o blando, vienen de fábrica con el ala.
Silla o arnés para el piloto	1	Diseñada y homologada para el piloto biplaza (tándem) de parapente, con protección dorsal.
Silla o arnés para el usuario	1	Diseña y homologada para vuelo en parapente sencillo o específicamente para pasajeros. En cualquier caso, debe tener protección dorsal, de espuma o airbag.

paracaídas de emergencia	1	ubicado en la silla del piloto, debe ir anclado a los separadores por medio de una cinta en Y de alta resistencia. Este debe ser aireado y plegado cada 6 meses como máximo.
Mosquetones	2	Principales para los separadores, con homologación para parapentes biplaza (tándem). En ningún caso deben ser mosquetones para montañismo u otros deportes.
Mosquetones o Mailon rápido	2	para anclar la cinta en Y del paracaídas de emergencia a los separadores.
Cascos	2	para piloto y pasajeros, homologado para vuelo libre.
Radio de comunicadores	2	en buen estado, baterías con carga para un día de vuelo.
teléfono celular	1	En buen estado, batería con carga y minutos disponibles.
Calzado de piloto	1	par de botas de caña media con protección para el cuello del pie
Calzado del usuario	1	par adecuado para la actividad, en ninguna circunstancia se deberá volar descalzo o en sandalias de ningún tipo

7. HIPOTESIS

Es posible usar las técnicas de investigación de mercados para conocer las variables que pueden afectar la demanda del servicio de Parapente en la ciudad de Pereira.

8. MÉTODO O ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS, CRITERIOS DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.

Tabla 3

Plan de Investigación Para la Empresa Parapente Pereira

Objetivos específicos	Necesidades de información	Fuentes de Información	Clase de información	Responsable
Identificar las herramientas adecuadas para evaluar las causas en la variación de la demanda	Tipo de herramientas utilizadas para evaluar las causas en la variación de la demanda	Material recopilado en el Curso de Mercados 2 dictado en la Universidad tecnológica de Pereira.	Información secundaria.	Santiago Valencia Nelson Espitia
Implementar herramientas para la evaluación de las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira	Opiniones de los clientes potenciales sobre el servicio de Parapentismo en el municipio de Pereira	Encuesta a clientes potenciales inteligencia de mercados	Información primaria	Santiago Valencia Nelson Espitia
	necesidades de los clientes potenciales sobre	Encuesta a clientes potenciales	Información primaria	Santiago Valencia

	el servicio de Parapentismo Extremo en el municipio de Pereira.	entrevista piloto certificado inteligencia mercados	información primaria Información primaria	Nelson Espitia Santiago Valencia
Diseñar desde el marketing mix propuestas de posicionamiento del servicio en el municipio de Pereira.	Precio, promoción, plaza, portafolio de productos	Focus Group Inteligencia de mercados Entrevista con Expertos búsqueda en internet	información primaria información primaria información primaria información secundaria	Nelson Espitia Santiago Valencia Nelson Espitia Santiago Valencia
Diseñar una matriz DOFA para tener una visión en cuanto a la competencia a nivel regional del proyecto Parapente Pereira.	Empresas que ofrecen los mismos servicios que el proyecto Parapentismo Pereira Servicios diferenciadores que ofrece la	Inteligencia de mercados Búsqueda en Internet Observación Encuesta a Clientes potenciales	información primaria información secundaria información primaria información primaria	Nelson Espitia Santiago Valencia Nelson Espitia Santiago Valencia

competencia
potencial

Focus Group

Información
primaria

Nelson Espitia

Búsqueda en
internet

información
secundaria

Nelson Espitia

9. DISEÑO METODOLÓGICO

El método de investigación utilizado en este proyecto es una investigación exploratoria donde se analizan aspectos concretos de la realidad planteada con un poco más de profundidad para lograr un objetivo general y unos específicos definidos anteriormente.

Como primera medida se contemplan varias herramientas de análisis, se eligen las más adecuadas, se analiza la información recopilada y se realiza un informe para dar a conocer las conclusiones en cuanto a los objetivos planteados en un inicio.

10. PERSONAS QUE PARTICIPAN EN EL PROYECTO

Nelson Andrés Espitia Berrio estudiante del programa de Ingeniería Industrial identificado con la cédula de ciudadanía 1097037712.

Santiago Valencia Valencia estudiante del programa de Ingeniería Industrial identificado con la cédula de ciudadanía 1088008463

11. PRESUPUESTO.

Tabla 4

Presupuesto para la Investigación

PAPELERIA	
Impresiones	90.000
Fotocopias para encuestas	100.000
Memoria USB	15.000
Derroteros	15.000
Imprevistos	30.000
FUENTES DE INFORMACIÓN	
Entrevista a profundidad	50.000
Focus Group	120.000
Recursos informaticos	60.000
Inteligencia de mercados	75.000
Acceso a base de datos	40.000
LLamadas telefónicas	50.000
TRANSPORTE	
Gasolina	50.000

Pasajes autobus	70.000
-----------------	--------

OTROS

Alimentación	115.000
--------------	---------

Fondo para imprevistos	100.000
------------------------	---------

Total	980.000
--------------	----------------

Tabla 5

ACTIVIDAD	MES 1																			
	Semana 1					Semana 2					Semana 3					Semana 4				
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V
Investigación exploratoria: Diseño y realización de la entrevista con el piloto experto, diseño y realización de encuesta a clientes potenciales, análisis de la competencia, sistematización y análisis de datos obtenidos.																				

Recolección de información secundaria, información de la competencia, búsqueda en internet.																			
Obtención de la información primaria: diseño y ejecución de encuestas sobre la opinión clientes potenciales.																			
Observación y análisis de la información obtenida.																			
Obtención de la información primaria: diseño y ejecución de encuestas sobre las necesidades de clientes potenciales.																			
ACTIVIDAD	MES 2																		
	Semana 1					Semana 2					Semana 3					Semana 4			
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J

[illegible]

13. ETAPA DE EJECUCIÓN

13.1 Ficha técnica de la investigación

13.1.1 Objetivo general

Identificar las herramientas adecuadas para evaluar causas de la variación de la demanda.

13.1.2 Objetivos específicos

- Revisar las herramientas aprendidas en el curso de Mercados 2 dictado en la Universidad Tecnológica de Pereira para los estudiantes de Ingeniería industrial.
- Diferenciar las situaciones en las cuales es oportuno usar cada una de estas herramientas.

13.1.3 Fuente de información utilizada

Material recolectado del curso Mercados 2 dictado en la Universidad Tecnológica de Pereira para estudiantes de Ingeniería Industrial.

Ficha técnica: Material curso Mercados 2.

Tipo de información: Secundaria.

Fecha: 07/08/2019

Tiempo: 1 día.

Análisis: Los participantes de la investigación se reunieron y revisaron las diferentes herramientas encontradas en el material recolectado del curso

Mercados e identificaron cuales serían las más adecuadas para conocer las causas de la variación de la demanda. Se definió que la investigación es de tipo exploratoria y para ello se propuso utilizar tres herramientas para obtener información:

- Entrevista a profundidad a un experto
- Focus Group
- Encuesta virtual

13.2 Ejecución de herramientas de investigación

13.2.1 Objetivo general

Implementar herramientas para la evaluación de las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.

13.2.2 Objetivos específicos

- Aplicar correctamente las herramientas de la investigación exploratoria que permita obtener información de las causas de variación de la demanda del servicio de Parapente en Pereira.
- Procesar los resultados obtenidos al implementar las herramientas de la investigación exploratoria para evaluar las causas de variación de la demanda del servicio de Parapente en Pereira, sacar conclusiones de ello y realizar conclusiones acertadas que le permitan a Parapente Pereira obtener mayores ingresos y consolidarse que como una prestadora de servicios turísticos reconocida en la región.

13.2.3 Informe: Entrevista en profundidad

13.2.3.1 Ficha técnica

Tabla 6

Fuente de información	Entrevista en profundidad presencial
Tipo de información	Primaria

Ubicación	Pereira, Barrio Samaria I, cs 35, mz 23
Entrevistado	Wilgen Grajales Valencia
Cargo	Presidente Club Deportivo Aires Parapente de Pereira
Entrevistador	Santiago Valencia Valencia
Logística	Nelson Andrés Espitia Berrio
Fecha	26 de octubre 2019
Duración	11:40 minutos
Evidencia	Ver anexo entrevista en profundidad

13.2.3.2 Objetivo general

Mediante la entrevista en profundidad a un experto conocer los aspectos más importantes que se requieren para practicar el vuelo en parapente, así mismo obtener una opinión de peso sobre la posibilidad que existe de llevar a cabo este tipo de actividades en la ciudad y como está constituido el gremio de parapentistas en la región

13.2.3.3 Objetivos específicos

Conocer sobre el marco legal y las restricciones que existen para la práctica de este deporte a nivel nacional y local

- Conocer sobre el apoyo de los entes gubernamentales para llevar a cabo el vuelo en parapente
- Indagar sobre las características que se requieren para ofrecer un servicio de calidad con un factor diferenciador

13.2.3.4 Ejecución

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados previamente se construyó un derrotero de preguntas con el cual se podría obtener información concreta proporcionada por el entrevistado

Derrotero de preguntas:

1. ¿Cuánto tiempo que lleva en el deporte?
2. ¿Cuánto tiempo que lleva dirigiendo el club?
3. ¿Cuáles son las labores que realiza el club?
4. ¿Cuál es el impacto y el crecimiento que ha tenido el deporte en los últimos años?
5. ¿Considera que la ciudad de Pereira cuenta con las condiciones necesarias para la práctica del vuelo en parapente de forma segura?
6. ¿Qué puede dificultar la posibilidad de practicar el parapentismo en la ciudad?
7. ¿Qué está haciendo el club para consolidar este deporte en la ciudad y que sea reconocido por sus habitantes?
8. ¿Existe la posibilidad a futuro de atraer deportistas de nivel nacional e internacional a través de competencias que sean realizadas en la ciudad?
9. ¿Si alguna persona quisiera vivir tener la experiencia de volar en parapente que ofrece el club para ello?
10. ¿Cuál es su opinión sobre las noticias recientes que tratan de accidentes en parapente en el país y cómo esto puede afectar el deporte?
11. ¿Cuál es el debido proceso para que un piloto de parapente pueda volar con acompañante?
12. ¿A nivel comercial que requiere una empresa que quiera operar como prestadora de servicios de vuelos en parapente?
13. ¿Hay algún tipo de apoyo por parte de la alcaldía para el desarrollo del deporte en la ciudad?

14. ¿Qué sugerencia podría brindarnos para ofrecer un servicio que tenga un factor diferenciador contra otras prestadoras?

15. ¿Considera que especializar el servicio de vídeo y fotografía podría tener impacto como un factor diferenciador?

13.2.3.5 Resultados

Los estudiantes Santiago Valencia y Nelson Andres Espitia se reúnen con el presidente del club aires de Pereira Wilgen grajales Valencia.

El señor Wilgen comienza dando a conocer que lleva practicando parapentismo hace unos 10 años aproximadamente, un año y cuatro meses como director del club, los inicios del club se dan en Manizales hace 23 años, dada la disminución de deportistas surge la iniciativa de traer el club y fundarlo en Pereira donde residen aproximadamente 15 deportistas aumentando hasta 83 con el paso del tiempo, algunos de estos deportistas provenientes de Medellín, valle del cauca y alrededores, continúa hablando de las condiciones para el vuelo en parapente en Pereira son óptimas pero solo para personal experimentado ya que el sitio de aterrizaje es pequeño y se debe realizar de manera técnica.

El club tiene una escuela de vuelo con sedes en Pereira, Obando Valle y en Ansermanuevo, contempla la posibilidad de hacer un evento de talla internacional aprovechando la precisión que se debe tener al momento de realizar el aterrizaje. Habla de la certificación que tiene el club con fedeaereos apoyados en dos instructores y un monitor los cuales están en la capacidad de orientar a cualquier persona que desee incursionar en el mundo del parapentismo. Opina sobre las noticias recientes acerca de los accidentes de varios parapentistas resaltando que este es un deporte de alto riesgos y que siempre se debe tomar conciencia sobre las condiciones bajo las

cuales se puede volar de forma segura como lo es el conocimiento de la zona, las rutas y los horarios estipulados para la práctica de este deporte.

Habla sobre una modalidad de vuelo biplaza en la cual el parapente es manejado por una persona certificada y lleva como pasajero a una persona sin experiencia en vuelo. Nos da a conocer el apoyo de la alcaldía en cuanto a la parte estructural e invitaciones a ferias donde han podido mostrar el club e invitar a la población a conocer el mundo del parapentismo.

Termina recomendando que se haga énfasis en las vías de acceso, un alojamiento, un restaurante y zonas de camping, para darle un factor diferenciador a la zona de vuelo en Pereira, todo esto acompañándolo con un paquete fotográfico de alta calidad, si es posible con drones y cámaras especializadas en tomas de 360 grados.

13.2.4 Informe: Focus Group

13.2.4.1 Ficha técnica

Tabla 7

Fuente de información	Focus Group presencial
Tipo de información	Primaria
Ubicación	Dosquebradas, Conjunto Residencial Senderos de la Pradera, to 1, ap 501
Moderadores	Santiago Valencia Valencia, Nelson Andres Espitia Berrio
Logística	Nelson Andres Espitia Berrio

Fecha	2 de noviembre 2019
Duración	23:08 minutos
Evidencia	Ver anexo Focus Group

Participante	Cédula	Edad
Laura Marcela Castaño	1088281504	29
Estefania Giraldo	1088016074	26
Jorge Esteban Ortiz	1088351571	21
Jimmy Alejandro Ibañez	1088350671	29

13.2.4.2 Objetivo general

La entrevista de grupo estará dirigida a clientes potenciales (personas que han volado en parapente o personas que les gustaría vivir la experiencia por primera vez) que puedan brindar información sobre las condiciones que debe tener el servicio de calidad. Conocer sobre la experiencia vivida por los integrantes del grupo y las propuestas de mejora sobre el servicio que les fue prestado, así mismo conocer las expectativas que tienen los entrevistados que no han realizado esta actividad.

13.2.4.3 Objetivos específicos

- Indagar sobre los factores que son determinantes para un cliente al momento de contratar un servicio de vuelos en parapente

- Indagar sobre algún elemento que pudiera ser diferenciador con respecto a las experiencias de los integrantes del grupo

13.2.4.4 Ejecución

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados previamente se construyó una guía de preguntas con el cual se podría obtener información sobre los participantes:

- Solicitar opiniones sobre el turismo en la región (lugares, servicios)
- Solicitar opiniones sobre turismo extremo (modalidades)
- ¿Quién ha podido practicar parapente?
- En caso de haberlo hecho ¿donde fue y donde más le gustaría hacerlo?
- En caso de no haberlo hecho ¿le gustaría realizarlo y en qué condiciones (lugar y precio)?
- ¿qué fue lo más le gustó de la experiencia?
- ¿qué fue lo que menos le gustó de la experiencia?
- ¿Cómo le pareció el servicio, (recuerda el nombre del piloto, le generó o no confianza)?
- ¿qué mejoraría o considera que se pueda incluir adicional a el servicio?
- ¿Recomendaría esta experiencia a un conocido?
- ¿expectativas que tienen sobre la experiencia las personas que no han tenido la oportunidad de hacerlo?
- ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un vuelo?
- ¿Cuáles creen que deben ser los puntos vitales que se debe ofrecer en un servicio de este tipo?
- ¿Considera que el servicio de fotografía y vídeo es vital para desarrollar esta actividad?

13.2.4.5 Resultados

El 2 de noviembre Santiago Valencia y Nelson Andres Espitia invitan a la casa de Estefania Giraldo Agudelo a Laura Marcela Castaño Cruz, Jorge Esteban Ortiz, Jimmy Alejandro Ibañez Montoya a un refrigerio donde se habló de turismo en Colombia, toma la palabra Laura compartiendo su experiencia en cartagena resaltando el agrado por su arquitectura, la ciudad amurallada como lugar predilecto, continua Estefania hablando del eje cafetero en cuanto a su potencial y cómo ella quiere apoyar a su región, Jorge habla de San Andrés por su ambiente, y la llegada de extranjeros, Finalmente Jimmy habla de Medellín en cuanto a su desarrollo tecnológico y cultural además de sus museos y lugares para cada tipo de persona, a continuación cada persona comparte sobre qué tipo de experiencias quiere disfrutar cuando viaja, Laura le gusta los recorridos en bicicleta de manera tranquila, estefania busca actividades culturales en las cuales pueda conocer algo propio de la región, Jorge busca lugares tranquilos en los cuales pueda descansar, Jimmy se inclina por los museos, parques y estadio.

Al momento de hablar de experiencias extremas solo Estefania y Jimmy responden de manera positiva sobre la práctica de algún deporte extremo, Estefanía ha practicado rapel, trekking y parapentismo en modalidad biplaza, Jimmy escalado en roca, ciclomontañismo y parapentismo en modalidad biplaza.

Jorge no ha practicado ninguno, pero ha escuchado sobre el parapentismo y ha visto como practican este deporte en Apia y tiene un conocido que vuela en parapente, Laura resalta el interés de querer practicar parapente.

Jorge busca un servicio de parapentismo en modalidad biplaza de una forma tranquila por otro lado Laura quiere experimentar un recorrido con maniobras de alto riesgo.

Estefania tuvo la oportunidad de volar en la Merced caldas y Jimmy en la ciudad de Pereira, en cuanto a la experiencia Estefania habla

del viaje que realizó desde la ciudad de Pereira a la Merced, la facilidad con que llegó, el paisaje fue de gran atractivo. Jimmy habla de la sencillez para llegar hasta el punto de encuentro, después fue algo incomodo llegar a la zona de despegue porque el camino no está bien estructurado, luego al momento de volar afirmó tener una experiencia muy agradable y que mejora a medida se va tomando altura con las aves alrededor y una panorámica bastante agradable; Estefania habla de su deseo por volar en cañon de Chicamocha al cual se le suma Jimmy.

Para todos los participantes es primordial la experiencia del piloto al momento de dar el servicio sumado con un buen servicio al cliente, todo lo relacionado con la logística, que sea un servicio asegurado, los equipos deben estar en perfectas condiciones.

Jimmy continúa hablando de su gusto por volar y de lo agradable que se sintió volando sin ayuda mecánica, solo con la aerodinámica del parapente, Estefania por otra parte habla del miedo a las alturas que fue superado gracias a la seguridad que le brindó el piloto.

Como puntos negativos Jimmy resalta el cómo llegar a la zona de despegue y Estefania el tema de logística, ambos están de acuerdo de que a pesar de los inconvenientes consideraron la experiencia un servicio óptimo y lo recomendarían.

Laura y Jorge en cuanto a expectativas de vuelo esperan tener una experiencia similar a la vivida por Jimmy con algo de adrenalina.

Hablando del precio Jimmy pagando 130 mil pesos y Estefanía 90 mil pesos, Jimmy le parece que el monto que pagó se vio reflejado en la experiencia, por el lado de Estefanía le pareció muy económico teniendo en cuenta que lo hizo en un evento de parapentismo por lo cual pudo acceder a una promoción, Laura opina que el tiempo que se pueda estar en el aire debe estar directamente relacionado con el precio razón por la cual si el vuelo es de 15 a 25 minutos el precio que pagó Jimmy le parece justo, Jorge opina que el lugar de vuelo

debe tener mucho que ver con el precio, el considera que debe oscilar entre 150 y 200 mil pesos.

Todos están de acuerdo en que un servicio de fotografía y video profesional aportarían un valor agregado a la experiencia no solo con una cámara deportiva go-pro en la mano sino también en el casco, apoyándose con drones, otra cámara capturando el momento en el punto de aterrizaje y cámara especializada 360 grados pagando hasta 50 mil pesos más por este servicio especializado.

13.2.5 Informe: Encuesta investigación exploratoria

13.2.5.1 ficha técnica encuesta

Tabla 8

Fuente de información	Encuesta de tipo virtual
Tipo de información	Primaria
Muestreo	Muestreo por conveniencia
Población objetivo	Habitantes del eje cafetero mayores de 18 años con ingreso familiar igual o mayor a un salario mínimo legal vigente.
Ubicación	Área urbana del municipio de Pereira
Investigadores	Santiago Valencia, Nelson Espitia
Duración	5 minutos/persona
Fecha	07 de noviembre hasta 13 de noviembre 2019

13.2.4.2 Objetivo general

Conocer a través de la información recolectada de clientes potenciales sobre el reconocimiento de la práctica de parapentismo en la ciudad, así mismo saber si Parapente Pereira es identificada por la población de estudio como la empresa que realiza esta actividad en Pereira

13.2.4.3 Objetivos específicos

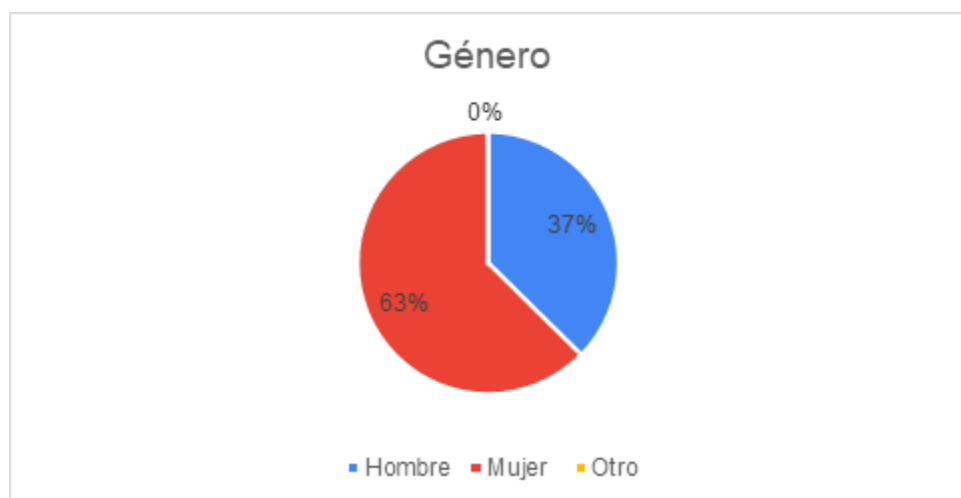
- Identificar los sitios donde la muestra ha practicado este deporte
- Conocer el nivel de frecuencia con el que los individuos realizan esta actividad
- Conocer el nivel de seguridad que la muestra percibe sobre esta actividad
- Identificar los elementos que debe ofrecer un servicio de calidad con un factor diferenciador

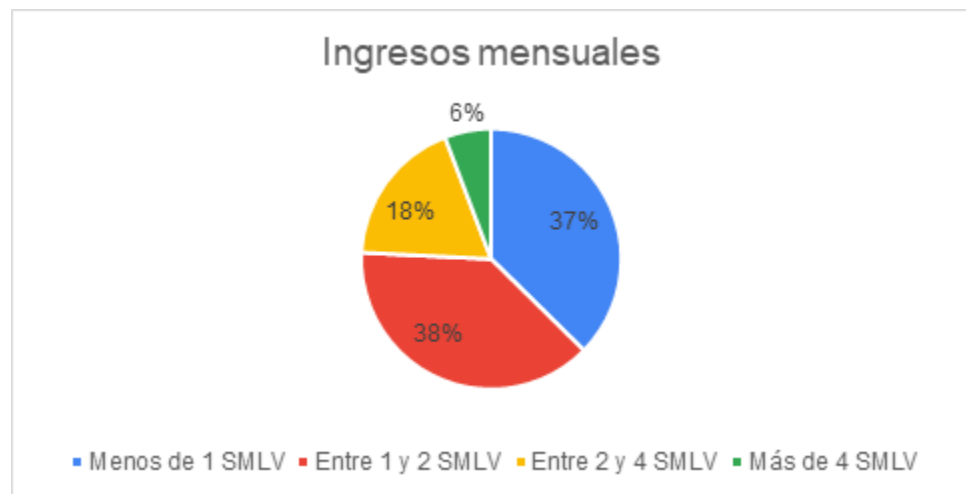
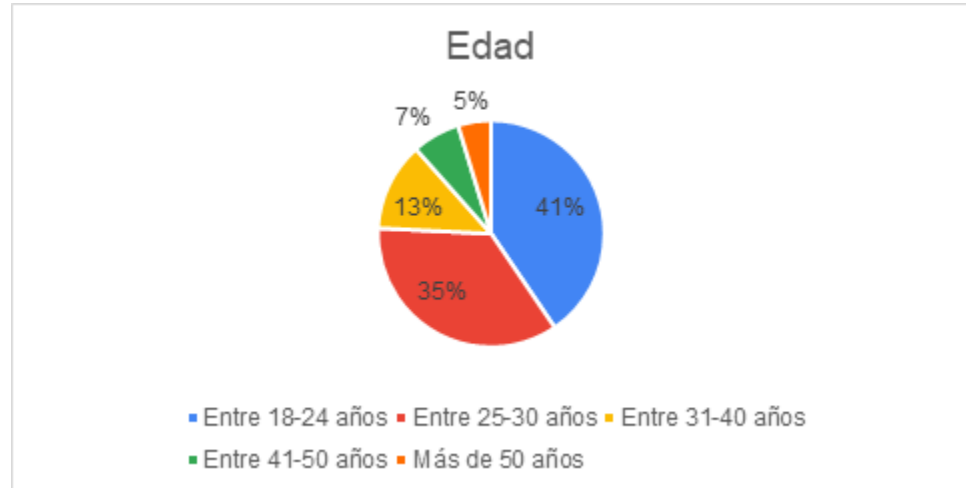
13.2.4.4 Ejecución encuesta

El diseño de la encuesta fue desarrollado a través de Google Encuestas. Ver anexo 3

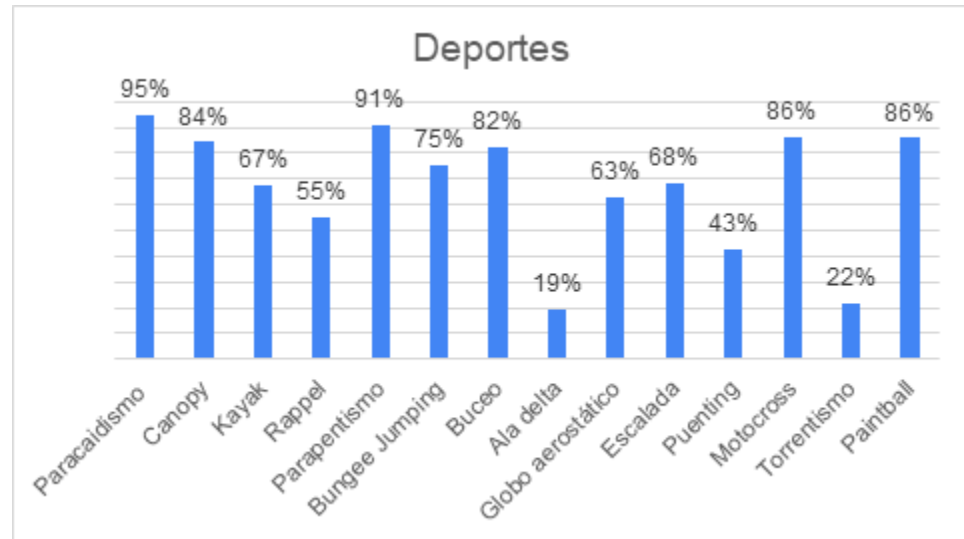
13.2.4.5 Resultados encuesta

Información general:

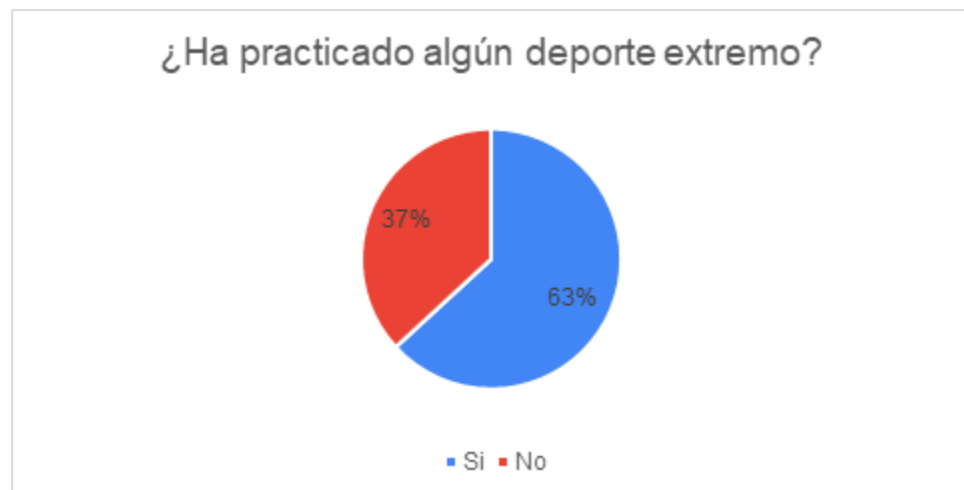




En esta etapa se ha obtenido la información general sobre las personas que realizaron la encuesta, de ello se obtuvo que la mayor proporción de participantes fueron mujeres, así mismo la población que participó en este estudio es su gran mayoría tienen a lo sumo 30 años con unos ingresos que llegan hasta los 2 SMLV.



Esta etapa de la encuesta permite sondear sobre algunos deportes extremos y se ha encontrado que el parapentismo junto al paracaidismo son las disciplinas más conocidas por la población ya que más del 90% logran identificarlo

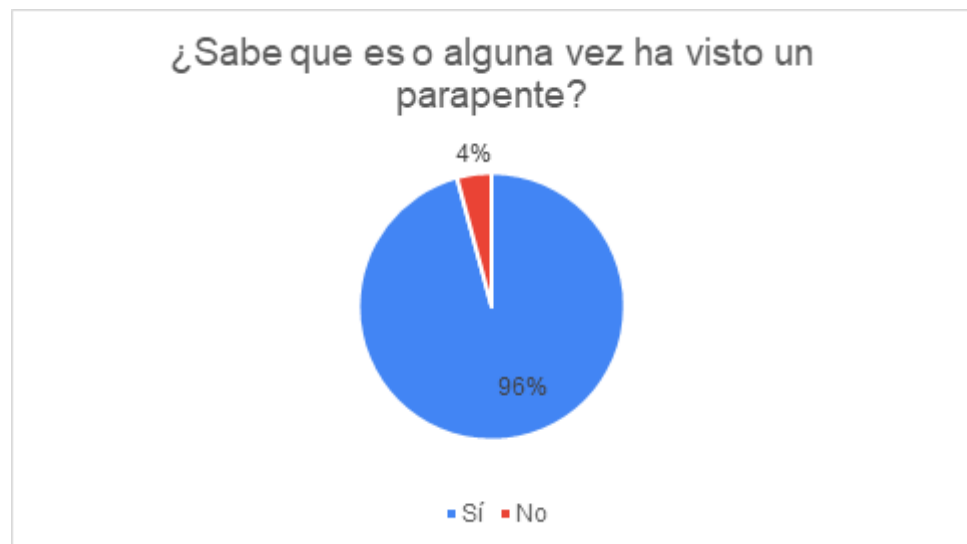


Para las personas que no han realizado ningún deporte extremo la encuesta los direcciona hacia una pregunta abierta en la cual se solicita explicar en breves palabras por qué razón no ha practicado ningún deporte extremo. En términos generales se agrupó la información recolectada en las siguientes expresiones con la cual justifican su respuesta anterior:

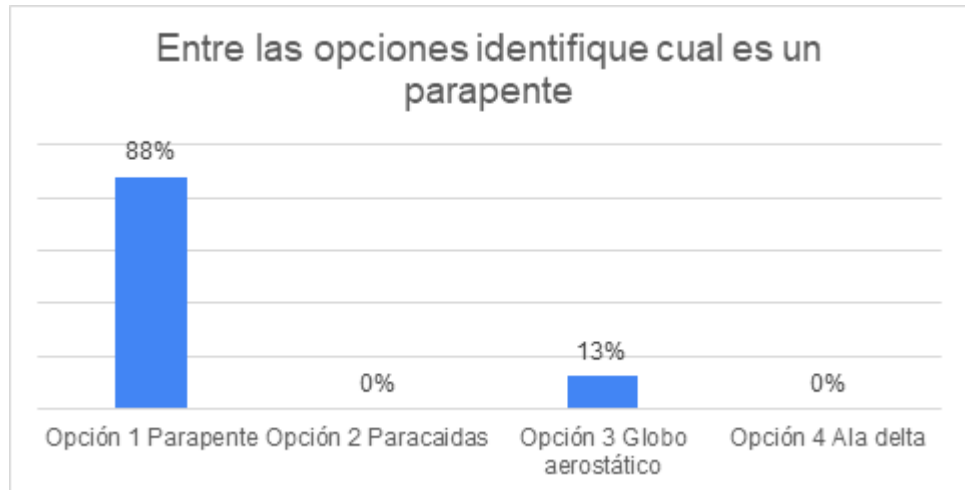
- Alguna enfermedad lo impide

- Desconocimiento de lugares donde pueda practicar algún deporte extremo en la ciudad
- Falta de dinero
- Falta de interés o gusto
- Falta de publicidad confiable para realizar este tipo de actividades
- Falta de tiempo
- No se ha presentado la oportunidad
- Temor

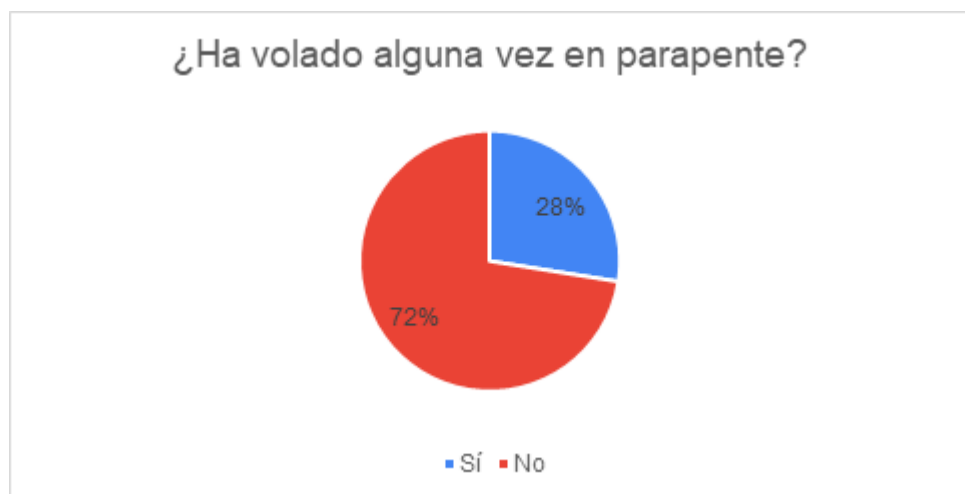
A partir de aquí la encuesta se direcciona específicamente sobre los vuelos en parapente donde se pretende obtener información de las expectativas y experiencias que la población ha tenido con este deporte



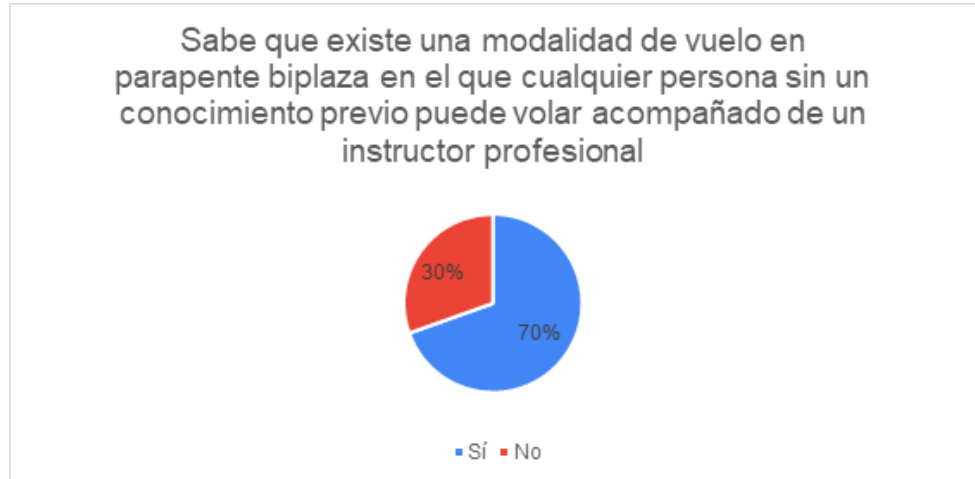
Para el segmento que no sabe sobre lo que es un parapente, en la siguiente sección se muestran una serie de imágenes entre las cuales el encuestado debe seleccionar la correspondiente a un vuelo en parapente



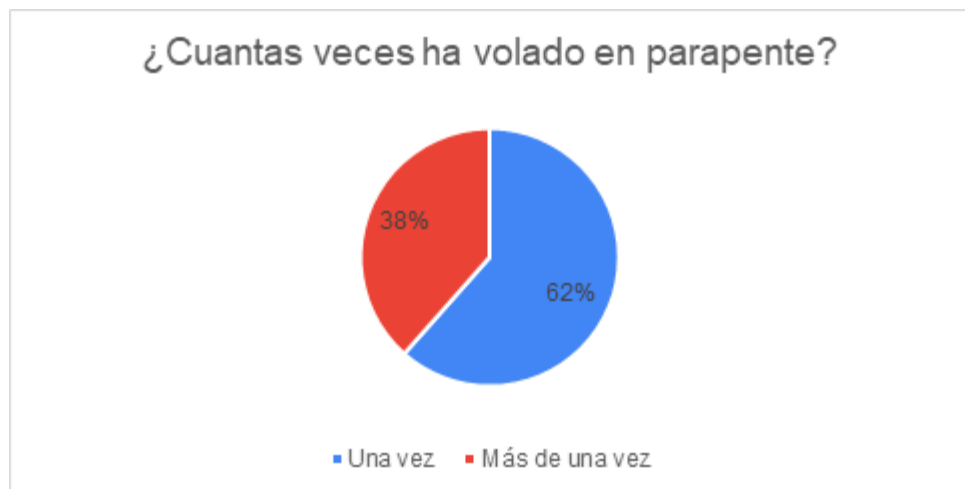
En su mayoría bastó con presentar las imágenes para identificar un parapente y en el caso de lo que no lo reconocen, se muestra al final la imagen correcta para aclarar y permitir que el encuestado pueda seguir participando y muestre su perspectiva



En su mayoría la población encuestada no ha realizado un vuelo en parapente, de lo que se puede inferir que es un mercado por explotar ofreciendo un servicio adecuado



Los resultados de esta pregunta permiten inferir sobre el por qué la mayor parte de la población no ha volado en parapente y es que posiblemente se desconoce mucho sobre la actividad y las facilidades que existen para practicarlo sin ningún tipo de conocimiento previo



Sobre las personas que han volado en parapente es importante saber si es una actividad frecuente, es decir, existe una tendencia a ser realizada más de una vez, esto permite inferir que es posible establecer estrategias que no solo atraigan nuevos clientes sino también la fidelización de los antiguos a través de un correcto servicio y la mejora continua. También se planteó una pregunta abierta sobre los lugares en los que las personas han volado

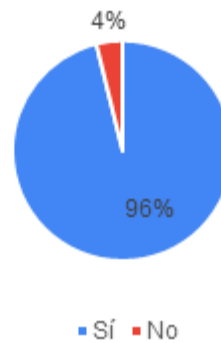
parapente y a nivel nacional se encuentra una importante cantidad de sitios entre los cuales se encuentran:

- Ansermanuevo (Valle del Cauca)
- La Unión (Valle del Cauca)
- Roldanillo (Valle del Cauca)
- Palmira (Valle del Cauca)
- El cerrito (Valle del Cauca)
- Darién (Valle del Cauca)
- Jericó (Antioquia)
- Bello (Antioquia)
- Jardín (Antioquia)
- Cocorná (Antioquia)
- Cañon Chicamocha (Santander)
- Bucaramanga (Santander)
- San Gil (Santander)
- Manaure (Cesár)
- Buenavista (Quindio)
- Calarcá (Quindio)
- Manizales (Caldas)
- Risaralda (Caldas)
- La Merced (Caldas)
- San José (Caldas)
- Filadelfia (Caldas)
- Sopó (Cundinamarca)
- Apia (Risaralda)
- Pereira (Risaralda)

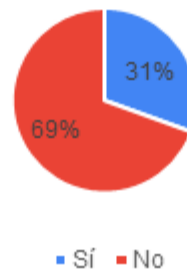
De igual forma algunos de los encuestados expresaron haber volado parapente en otros países como lo son:

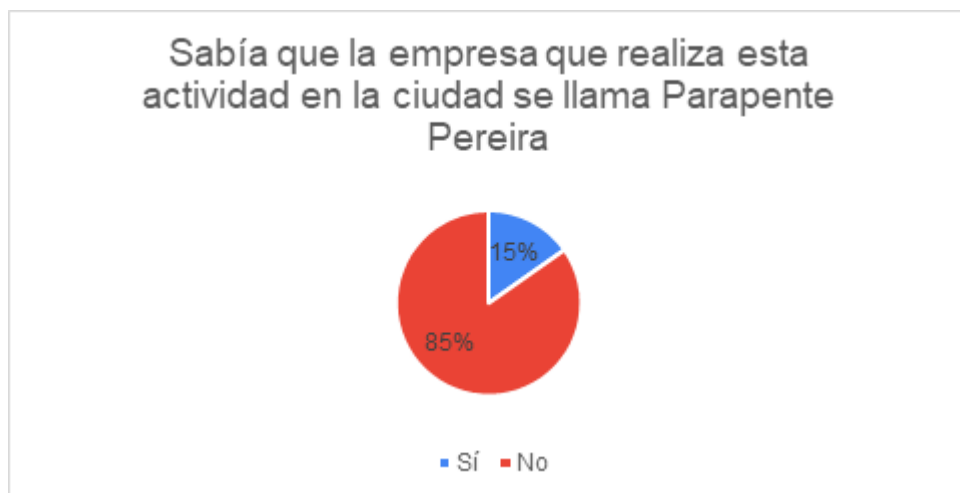
- Mexico
- Estados Unidos

Le recomendaría a algún conocido la experiencia de volar en parapente



Sabía que en Pereira a tan solo 30 minutos del centro existe un lugar donde se puede volar en parapente





Pereira actualmente no es reconocida por la mayoría como un sitio en el cual se pueda volar en parapente, esto surge como consecuencia de la falta de publicidad sobre la actividad en la ciudad y por esta razón los residentes y turistas visitan otros municipios lejos de la capital de Risaralda. Además la imagen de Parapente Pereira no esta siendo promovida entre los visitantes al voladero por lo que la minoría en la población de estudio conocen sobre la imagen

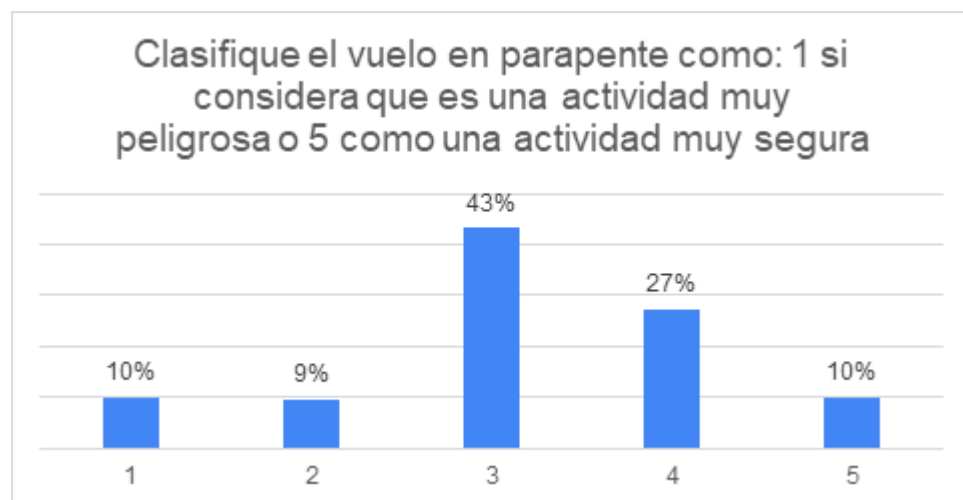
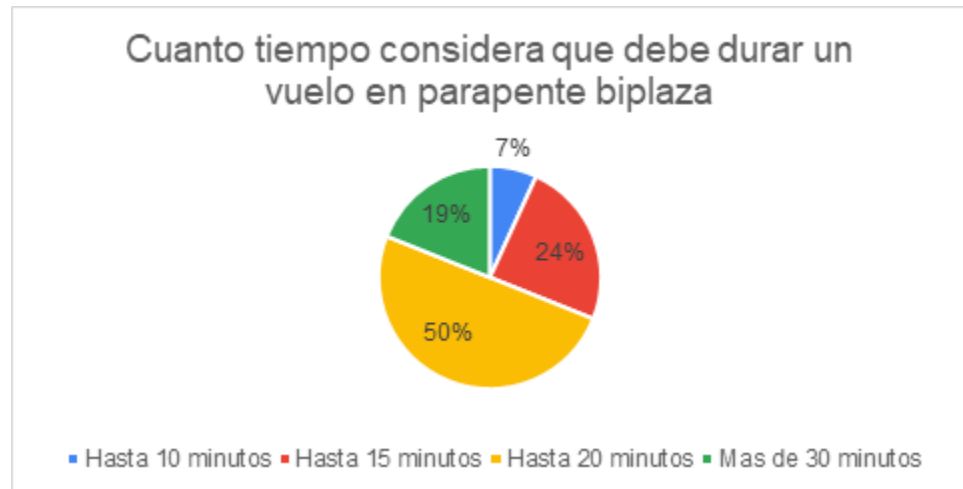
En esta etapa se planteó una pregunta abierta sobre la percepción en términos generales de lo que una persona piensa que puede costar o que estaría dispuesto a pagar por un vuelo en parapente en pesos colombianos:

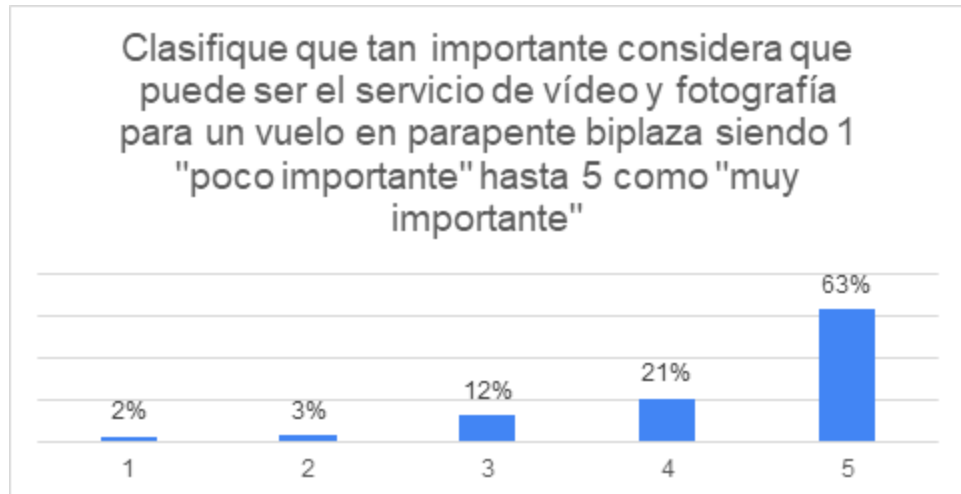
- 25.000
- 40.000
- 50.000
- 60.000
- 70.000
- 80.000
- 90.000
- 100.000
- 110.000
- 120.000
- 130.000
- 150.000
- 160.000
- 170.000
- 200.000
- 250.000
- 300.000
- 500.000

Con respecto a las apreciaciones sobre precio estimado por los encuestados se tiene un promedio de 145.000 COP, aunque se debe considerar que existen valores poco acertados por ser tan bajos ya que por costos de operación no es posible realizar vuelos a ese precio y asimismo existen valores muy altos que la demanda seguramente no esté dispuesto a pagar según el mercado nacional. También se presentaron algunas apreciaciones cualitativas para esta pregunta:

- No se

- Lo justo
- Depende del servicio que se ofrezca





Las últimas tres gráficas representan los factores determinantes para ofrecer un servicio de calidad que sea satisfactorio para cualquier cliente, el primero de ellos es el tiempo de vuelo el cual está condicionado en gran medida por las condiciones de clima, el segundo es el nivel de seguridad ya que el vuelo en parapente es una actividad de alto riesgo pero en la medida de volar bajo condiciones seguras y con pilotos idóneos este nivel de riesgo es posible reducirlo a tal punto que la percepción que tengan los clientes sobre esta actividad es que es muy segura realizarla. Finalmente, un factor determinante y que podría ser una oportunidad para obtener un factor diferenciador entre los prestadores de este servicio es especializar la fotografía y el video para atraer clientes que quieran tener un recuerdo de su experiencia con un alto nivel de calidad

14. ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

14.1 Objetivo general

Identificar las causas de la disminución de la demanda del proyecto parapente Pereira.

Para dar cumplimiento a este objetivo general se realizaron diversas actividades para la recolección de información primaria y secundaria. Con esta información se dan unas propuestas las cuales son especificadas al terminar el capítulo análisis de la investigación.

14.1.1 Objetivo específico 1

Identificar las herramientas adecuadas para evaluar las causas en la variación de la demanda.

Información utilizada:

- Material obtenido curso de mercados 2

Conclusión

Después de analizar las diferentes herramientas vistas en el curso de mercados 2, se opta por elegir la entrevista a profundidad, encuesta, Focus Group, inteligencia de mercados para la obtención de información necesaria para evaluar las causas de la variación de la demanda en el servicio prestado por el proyecto parapente Pereira.

Limitaciones e inconvenientes

La información fue difícil de encontrar en un inicio ya que el curso fue dictado en forma de seminario.

14.1.2 Objetivo específico 2

Implementar las herramientas para la evaluación de las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.

Información utilizada.

- Entrevista a profundidad (ver anexo 1)
- Focus Group (ver anexo 2)
- Encuesta (ver anexo 3)

Conclusión

El 26 de octubre los estudiantes Santiago Valencia y Nelson Andres Espitia se reúnen con el presidente del club aires de Pereira Wilgen grajales Valencia en su casa, donde le realiza una entrevista a profundidad, el 2 de noviembre Santiago Valencia y Nelson Andres Espitia invitan a la casa de Estefania Giraldo Agudelo a Laura Marcela Castaño Cruz, Jorge Esteban Ortiz, Jimmy Alejandro Ibañez Montoya a un refrigerio donde se habló en un inicio del turismo en Colombia y se finalizó compartiendo opiniones sobre el parapentismo en nuestro país.

El 8 de noviembre se comparte la encuesta sobre parapentismo en la ciudad de Pereira por medio del correo de la Universidad Tecnológica de Pereira y redes sociales, durante todo el fin de semana, el día martes se recolectan todos los datos recogidos.

Todo esto con el fin de recolectar información importante para concluir el porqué de la variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.

Limitaciones e inconvenientes

En un inicio fue difícil acordar una fecha en la cual el señor Wilgen tuviese la disponibilidad para realizar la entrevista, de igual manera fue complicado encontrar una fecha en la cual los invitados al Focus Group pudiesen tener la disponibilidad para asistir a la reunión, en cuanto a la encuesta fue difícil obtener la autorización para poder difundir la encuesta por el correo de la Universidad ya que esta debía ser inspeccionada por las directivas, al momento de recolectar la información las preguntas abiertas fueron difíciles de organizar por la variedad presentada.

14.1.3 Objetivo específico 3

Determinar las causas de variación de la demanda del servicio de parapente en Pereira.

Información utilizada.

- Entrevista a profundidad (ver anexo 1)
- Focus Group (ver anexo 2)
- Encuesta (ver anexo 3)

Conclusión

En la entrevista a profundidad con el especialista se evidencia el aumento del atractivo de la ciudad de Pereira para practicar este deporte, el cómo es necesaria la certificación de fedeaereos para garantizar la seguridad y calidad del servicio en la zona de despegue ubicada en el alto del nudo, el cómo la fotografía y una zona de camping o descanso serían un factor diferenciador en cuanto a la competencia con los otros sitios de vuelo en la región y de cómo las vías de acceso deben ser contempladas y mejoradas por la parte logística para que el servicio sea más cómodo y llamativo.

Para mejorar el good will de la empresa se puede buscar apoyo de la alcaldía y fedeaereos para el tema de certificación y reconocimiento con competencias de talla internacional en la ciudad de Pereira.

En el Focus Group se evidencia una alta aceptación por el deporte y la no práctica del mismo por el desconocimiento de una entidad confiable que preste el servicio, el potencial que tiene el sitio de vuelo ubicado en el alto del nudo puesto que uno de los presentes dio muy buenas referencias de la experiencia vivida allí y solo recomendó trabajar en la vía de acceso. En cuanto al valor del servicio se tiene respuesta positiva ya que con el valor acordado por todos los presentes se puede sustentar todo el proyecto y obtener utilidades de este.

Los resultados de la encuesta arrojan un alto desconocimiento en cuanto a que el servicio puede ser brindado en la ciudad de Pereira por una empresa confiable que brinda garantías de calidad y eficiencia.

El 96% de la población afirman conocer lo que es un parapente, solo un 72% han volado a pesar de tener conocimiento de que existe una modalidad de vuelo biplaza con una respuesta positiva de un 70% por la razón mencionada anteriormente.

El servicio muestra una alta respuesta ya que el 96% de las personas que han vivido la experiencia recomendaría el servicio y el 62% lo han hecho más de una vez, también se muestra una conciencia del nivel de riesgo que tiene el practicar este deporte con un 43% de población que lo considera un riesgo nivel medio y como dato relevante el servicio de fotografía muestra 63% con nivel de importancia al momento de vivir la experiencia.

Limitaciones e inconvenientes

Disponer del tiempo de las personas fue la mayor limitante que ya muchos invitados se negaron a estar presentes en la fecha y hora acordada

14.1.4 Objetivo específico 4

Definir un plan estratégico de mercados para el mix requerido por el servicio de parapente Pereira

Tabla 9

Plan estratégico de marketing				
Plazo	30/11/2024			
Variable	Calidad			
Objetivos	estrategias	Actividades	tiempo	responsable
Adquirir certificación pilotos con fedeaereos	Garantizar que todos los pilotos cumplan con los estándares de calidad para brindar el servicio.	Revisar la norma y garantizar que si esta certificación tiene una vigencia sea renovada de manera oportuna.	1 año	Directivos
Mejorar la atención al cliente	Garantizar una buena planeación.	Planear la logística del servicio, informar de manera oportuna cualquier eventualidad, desde el	1 año	Directivos

		transporte hasta el momento de entregar el paquete fotográfico		
Funcionalidad de los implementos de vuelo	Mantener la calidad de los implementos de vuelo	Hacer las pruebas de calidad requeridas para garantizar el buen funcionamiento de los implementos de vuelo en el tiempo estipulado por el fabricante	2 años	directivos

Plan estratégico de marketing				
plazo	Hasta 30/11/2023			
variable	innovación			
Objetivos	Estrategias	actividades	Tiempo	responsable
Estudio fotográfico de ultima tecnologia	Estar a la vanguardia en cuanto a tecnología para garantizar la mejor captura de la experiencia	Adquirir las cámaras de 360 grados, apoyarse con los drones, adicionar la cámara en el casco	2 años	Directivos
Zona de entretenimiento	Crear un espacio donde se pueda acampar.	Acondicionar un espacio donde se pueda acampar para darle a la experiencia un valor agregado.	1 año	directivos

Plan estratégico de marketing				
Corto Plazo	30/06/2020			
variable	crecimiento			
Objetivo	Estrategia	Actividades	Tiempo	Responsable
Aumentar el número de clientes por mes en la ciudad de Pereira	Mercadeo por redes sociales, con descuentos por temporadas.	Concurso lleva tu familia a volar, concurso conoce parapente Pereira	6 meses	Marketing
		Crear cuenta en facebook e impulsar instagram donde se este invitando constantemente a conocer el servicio		
Fidelizar los clientes actuales	Tener una base de datos con los clientes antiguos y actuales para hacerles un acompañamiento	Indagar sobre su satisfacción y tener en cuenta sugerencias respecto al producto	2 meses	Marketing
		Actualizar base de datos		

Plan estratégico de marketing				
Mediano plazo	30/06/2021			
Variable	Crecimiento			
Objetivo	Estrategia	Actividad	Plazo	Responsable
Consolidar a Parapente Pereira como una	Buscar el apoyo de la alcaldía para la	Indagar en la alcaldía eventos en los cuales se	9 meses	Marketing

empresa reconocida en la región	promoción del servicio.	pueda ir a promocionar el servicio y asistir a ellos.		
	Ampliar la competitividad en el mercado.	Hace un listado de las empresas que presten el servicio y evaluar la calidad del mismo respecto al brindado por la compañía.	8 meses	Marketing
Acompañamiento a estrategias de marketing	Evaluar la eficiencia de las estrategias de marketing planteadas	Hacer un comparativo de las estrategias de marketing puestas en marcha con el crecimiento de la demanda del servicio	7 meses	Marketing

Plan estratégico de marketing				
Largo plazo	30/12/2024			
variable	Crecimiento			
Objetivo	Estrategia	Actividad	Tiempo	Responsable
Potenciar a Pereira como destino turístico extremo.	Realizar eventos que muestren nuestro servicio a nivel internacional	Competencia anual de Parapentismo con invitados internacionales	1 año	Marketing

Consolidar el servicio a nivel nacional.	Tener paquetes turísticos para vuelos en 5 zonas diferentes del país.	Elaborar la logística para que nuestros clientes elijan varios sitios de vuelo en paquetes en los cuales se brinde la experiencia y se dé a conocer riquezas culturales de la región	3 años	Directivos
--	---	--	--------	------------

Plan estratégico de marketing				
Corto plazo	31/07/2020			
Variable	Eficiencia			
Objetivo	Estrategia	Actividad	tiempo	responsable
Cliente obtenga la información oportuna sobre el servicio.	El cliente pueda tener disponible la información sobre su servicio en todo momento.	El cliente tenga asignado un funcionario, éste resolverá sus dudas y organizará el servicio conforme a las necesidades y expectativas.	7 meses	Logística

Plan estratégico de marketing				
Mediano plazo	31/11/2020			
Variable	Eficiencia			
Objetivo	Estrategia	actividad	Tiempo	responsable
Mantener actualizados en cuanto a la normativa para la	Revisar la normativa y hacer las adecuaciones necesarias para la	Elaborar un informe donde se indiquen los requerimientos de la normativa y por medio de	3 semanas	Área administrativa.

prestación del servicio.	prestación del servicio.	check list verificar que se esté cumpliendo toda la norma.		
--------------------------	--------------------------	--	--	--

Plan estratégico de Marketing				
Largo Plazo	30/11/2022			
Variable	Eficiencia			
Objetivo	Estrategia	Actividad	Tiempo	Encargado
Cobertura a nivel nacional	Tener la posibilidad de volar con nuestros clientes por todo el país.	Desarrollar una app en la cual nuestros clientes tengan la posibilidad de crear su paquete de vuelo en varias zonas del país.	2 años	Logística.

Plan estratégico de Marketing				
Corto Plazo	31/07/2020			
Variable	Satisfacción			
Objetivo	Estrategia	Actividad	Tiempo	Encargado
Clientes satisfechos con el servicio	Servicio al cliente	Tener un contacto directo con nuestros clientes por medio de chat en el cual se puedan resolver dudas y ajustar detalles para hacer la experiencia lo más cómoda posible.	7 meses	Servicio al cliente

	Mejora permanente del servicio.	Realiza un foro semanal donde se estudien las sugerencias y casos en los cuales el servicio tuvo inconvenientes		
--	---------------------------------	---	--	--

Plan estratégico de Marketing				
Mediano Plazo	30/11/2020			
Variable	Satisfaccion			
Objetivo	Estrategia	Actividad	Tiempo	Responsable
Fidelización	Clientes promocionando nuestro servicio	Descuentos que varían desde el 10% hasta el 40% por llevar acompañantes a disfrutar de nuestro servicio.	4 meses	Marketing
	Clientes disfrutando de la experiencia constantemente	Descuentos del 30% a personas que vuelen por cuarta vez en menos de 6 meses con nosotros.	7 meses	Marketing
	Reactivar clientes inactivos	Contactar a clientes antiguos que dejen de usar el servicio por más de 8 meses y darles un 10% de descuento en cualquier sitio de vuelo	1 año	Marketing

15. CONCLUSIONES

El objetivo principal de la evaluación de los factores que pueden afectar la demanda del servicio de parapente en la ciudad de Pereira es Identificar las causas de la disminución de la demanda del proyecto parapente Pereira.

Para esto inicialmente se buscaron las herramientas adecuadas en el curso de Mercados 2 dictado para estudiantes de Ingeniería Industrial en la Universidad Tecnológica de Pereira, luego de poner las herramientas en marcha, se recolectó la información generada.

Esta información dio a conocer la falta de reconocimiento que tiene el sitio de vuelo ubicado en la ciudad de Pereira y de alguna entidad que brinde el servicio de una manera confiable como se indica en el análisis de resultados dado a conocer en el capítulo 14 apoyándose en la información obtenida en la encuesta (anexo 3).

Por otra parte se nota el alto nivel de aceptación que tiene el deporte, lo cual invita a invertir en un buen plan de mercadeo para hacer uso de estos clientes potenciales, ya que la población acepta pagar un rango de precios entre los cuales se podría no solo sostener el negocio sino sacar utilidad del mismo esto soportado por los resultados arrojados de la encuesta mencionada anteriormente y focus group (anexo 2), además de esto da la posibilidad de brindar el servicio en varias zonas del país dando a conocer riquezas culturales de cada región, se debe buscar apoyo de la alcaldía para darle viabilidad al proyecto y respaldarlo con eventos donde participen deportistas nacionales e internacionales para darle reconocimiento y seguir impulsando el desarrollo de este deporte en la región esto soportado por el análisis de la información recolectada en la entrevista a profundidad (anexo 1) lo que traerá consigo un crecimiento el sector turismo y un mejoramiento de la calidad de los deportistas extremos no solo de la región sino a nivel nacional.

16. REFERENCIAS

- Alcaldía de Pereira. (20 de 12 de 2017). *Alcaldía de Pereira*. Obtenido de Alcaldía de Pereira Web Site: <http://www.pereira.gov.co/NuestraAlcaldia/SaladePrensa/Paginas/AS%C3%8D-SE-MUEVE-EL-TURISMO-EN-PEREIRA.aspx>
- Arqué, M. (2016). *Parapente Iniciación: Manual Básico Actualizado* (12a ed.). Madrid, España: Perfils.
- BBVA. (13 de Diciembre de 2018). *Dinero*. Obtenido de Dinero Web site: <https://www.dinero.com/economia/articulo/perspectivas-del-turismo-en-colombia-en-2019-segun-bbva/265506>
- Congreso de la República. (26 de Julio de 1996). "Por la cual se expide la ley general de turismo y se dictan otras disposiciones". *Ley 300 de 1996*. DO: 42.845.
- Congreso de la República. (10 de Julio de 2012). Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 -Ley General de Turismo, la Ley 1101 de 2006 y se dictan otras disposiciones. *Ley 1558 de 2012*. DO: 48.487.
- Duport, E. (2019). *Camara de Comercio Pereira*. Obtenido de Camara de Comercio Pereira Web Site: <https://www.camarapereira.org.co/es/ieventos/ver/648/el-turismo-en-pereira/>
- EFE. (11 de Enero de 2019). *Portafolio*. Obtenido de Portafolio Web site: <https://www.portafolio.co/economia/turismo-en-colombia-aumento-10-4-durante-2018-525125>
- Federación Colombiana de Deportes Aéreos. (2015). Reglamento General de Parapente. Bogotá , Colombia.
- Icontec. (10 de Agosto de 2010). Requisitos para la operacion de actividades de parapente en turismo de aventura. *NTS AV013*.

- Iglesias, I. (18 de Febrero de 2016). *Portafolio*. Obtenido de Portafolio Web site:
<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/turismo-aventura-oportunidad-negocio-pais-489938>
- La República. (6 de Marzo de 2017). *Icontec*. Obtenido de Icontec Web site:
<https://www.icontec.org/NC/SP/Articulos%20en%20Prensa/La%20Rep%C3%BAblica%2006%20de%20Marzo%20de%202017.pdf>
- Portafolio. (8 de Marzo de 2018). *Portafolio*. Obtenido de Portafolio Web site:
<http://www.portafolio.co/economia/en-seis-anos-el-pib-del-turismo-crecio-24-515062>
- Unidad Administrativa Especial de Aeronáutica Civil. (18 de Septiembre de 2009).
Reglamentos Aeronáuticos de Colombia. *RAC 4.25*.
- Urribares, R. (2018). *Cuba Parapente*. Obtenido de Cuba Parapente Web site:
<http://cubaparapente.com/parapente-biplaza-instruccion-basica-1-0-imprimible/>

17. ANEXOS

- Anexo 1 Encuesta en profundidad (Ver CD)
- Anexo 2 Focus Group (Ver CD)
- Anexo 3 Encuesta Virtual: <https://forms.gle/QRANyPCkDwuZhvmJ9>

Preguntas Respuestas 194

Sección 1 de 12

Encuesta sobre deportes extremos

La siguiente encuesta tiene como objetivo recopilar información con fines académicos, por lo cual se esta realizando una investigación de mercados para una empresa de turismo extremo en la ciudad de Pereira . A continuación le solicitamos completar la información general para proceder con las preguntas.

Género *

☐ Mujer

☐ Hombre

☐ Otro

Edad *

☐ Entre 18-24 años

☐ Entre 25-30 años

☐ Entre 31- 40 años

☐ Entre 41-50 años

☐ Más de 50 años

Ingresos mensuales

- ☐ Menos de 1 SMLV
- ☐ Entre 1 y 2 SMLV
- ☐ Entre 2 y 4 SMLV
- ☐ Más de 4 SMLV

Después de la sección 1 Ir a la siguiente sección



Sección 2 de 12

Encuesta deportes extremos



Descripción (opcional)

Seleccione todas las casillas que contengan deportes extremos sobre los cuales conozca o haya escuchado alguna vez

Deporte

Paracaidismo

☐

Canopy

☐

Kayak

☐

Rappel

☐

Parapentismo

☐

Bungee Jumping

☐

Buceo

☐

Ala delta

☐

Ala delta

☐

Globo aerostático

☐

Escalada

☐

Puenting

☐

Motocross

☐

Torrentismo

☐

Paintball

☐

¿Ha practicado algún deporte extremo? *

☐ Sí

☐ No

Sección 3 de 12

Sección sin título



Descripción (opcional)

Puede explicar en breves palabras por que razón no ha practicado ningún deporte extremo *

Texto de respuesta corta

.....

Sección 4 de 12

Sección sin título



Descripción (opcional)

¿Sabe que es o alguna vez ha visto un parapente? *

☐ Sí☐ No

Sección 5 de 12

Identifica cuál es un parapente



Debido a que su respuesta anterior fue no, sabremos si puede reconocer un parapente entre las siguientes imágenes

Entre las opciones identifique cual es un parapente *

☐ Opción 1☐ Opción 2

☐ Opción 4



Sección 6 de 12

Título de la sección (opcional)



La respuesta anterior fue incorrecta

Para aclarar un poco, la siguiente imagen corresponde a un parapente. Selecciona siguiente para continuar con la encuesta



Sección 7 de 12

¡Muy bien!, Parece que ya conocías como era un parapente



Selecciona siguiente para continuar con la encuesta

Después de la sección 7 Ir a la siguiente sección



Sección 8 de 12

Sección sin título



Descripción (opcional)

¿Ha volado alguna vez en parapente? *

☐ Sí

☐ No

Sección 9 de 12

Título de la sección (opcional)



Descripción (opcional)

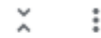
Sabe que existe una modalidad de vuelo en parapente biplaza en el que cualquier persona sin un * conocimiento previo puede volar acompañado de un instructor profesional

☐ Sí

☐ No

Sección 10 de 12

Sección sin título



Descripción (opcional)

Estaría dispuesto a volar alguna vez en parapente biplaza

☐ Sí☐ No

Sección 11 de 12

Título de la sección (opcional)



En esta sección queremos conocer un poco sobre su experiencia

¿Cuántas veces ha volado en parapente? *

Texto de respuesta corta

En qué lugares (municipios) ha volado en parapente *

Texto de respuesta corta

Le recomendaría a algún conocido la experiencia de volar en parapente *

☐ Sí☐ No

Sección 12 de 12

Título de la sección (opcional)



Descripción (opcional)

Sabía que en Pereira a tan solo 30 minutos del centro existe un lugar donde se puede volar en parapente *

☐ Sí☐ No

Sabía que la empresa que realiza esta actividad en la ciudad se llama Parapente Pereira

☐ Sí☐ No

Le es fácil recordar el nombre "Parapente Pereira" *

	1	2	3	4	5	
Muy fácil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy difícil

Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de vuelo en parapente *

Texto de respuesta corta
.....

Cuanto tiempo considera que debe durar un vuelo en parapente biplaza *

- ☐ Hasta 10 minutos
- ☐ Hasta 15 minutos
- ☐ Hasta 20 minutos
- ☐ Mas de 30 minutos

Clasifique el vuelo en parapente como: 1 si considera que es una actividad muy peligrosa o 5 como una actividad muy segura *

	1	2	3	4	5	
Muy peligroso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy seguro

Clasifique que tan importante considera que puede ser el servicio de video y fotografía para un vuelo en parapente biplaza siendo 1 "poco importante" hasta 5 como "muy importante"

	1	2	3	4	5	
Poco importante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy importante